

Ergebnisse des Workshops 2 „Vereinsmarketing“ im Rahmen des Seglertages 2008

Einstiegsreferat:

- Marketing bietet unterstützende Elemente zur Lösung der Probleme in den Vereinen bedingt u.a. durch den gesellschaftlichen Wandel, durch die veränderten Marktstrukturen, durch verändertes Freizeitverhalten.
- Wichtig dabei ist, Marketing als einen Prozess zu verstehen. Marketing ist nicht nur Verkaufen und Werben, sondern Marketing ist eine marktorientierte Vereinsführung, die als oberstes Ziel die Befriedigung der Bedürfnisse der Mitglieder hat.
- Es wird der Marketing-Management-Prozess skizziert, dabei ist wichtig zu beachten, dass am Anfang die Vision steht. Wo wollen wir hin? Diese Frage gilt es zunächst zu beantworten, bevor dann konkrete Ziele und Maßnahmen abgeleitet werden
- (vgl. dazu auch Powerpoint-Präsentation)

Was wird u.a. bisher von den Vereinen unternommen um die Bedürfnisse der Mitglieder zu befriedigen?

Aktivitäten (intern und extern)

- Erwachsenensegelausbildung
- Winterprogramm für Mitglieder, Rahmenprogramm
- Einrichtung einer Jugendgruppe, Jugendförderung
- Herausgabe einer Vereinszeitschrift
- Veranstaltungen mit vereinsfremden Sportarten
- Tag der offenen Tür
- Mitgliederbindung: gemeinsame Reisen, z.B. am Wochenende
- Alt trifft jung Veranstaltungen
- Vereinsleben durch interessante Veranstaltungen anreichern
- Vorträge und Schulungen zu aktuellen Themen
- Bereitstellung von Bootsmaterial für Freizeit- und Leistungssport
- Kooperation mit Schulen
- Vereinsschiff für Jugendliche und Erwachsene
- An Wettbewerben teilnehmen, dadurch öffentlichwirksame Maßnahmen
- Aktionen mit Kindergärten und Schulen
- Schnupperkurse

Gelände, Infrastruktur

- Modernisierung der Vereisanlagen
- Vereinsgelände als Erholungsort mit Campingmöglichkeit
- Hallenbau für Winterlager

Mitgliedsbeiträge, Liegeplatzgebühren

- Beitragskosten gering halten
- Wettbewerbsfähige Beitragsstruktur
- Änderung der Gebührenordnung (Jugendlich, Aufnahmegebühren, Familienmitgliedschaften)
- Besondere Mitgliedschaften (Sommerferienmitgliedschaft, Schnuppermitgliedschaften)
- Kostengünstige Liegeplatzangebote im Sommer und Winter

Ehrenamt/Hauptamt

- Umbau der Vereinsstruktur in eine GbR mit einer Geschäftsführung

- Aufgeschlossener Vorstand
- Transparenz in der Vorstandsarbeit
- Mitgliederdiskussionen, Kummerkasten

Weitere Aspekte

- Corporate Identity, Merchandisingartikel
- Internetpräsenz
- Einbindung in die Touristikarbeit der Gemeinden/Städten
- Einbindung der Familie
- Herausarbeitung des Vereinsprofils
- Konkurrenzanalyse
- Externe Berater einschalten
- Lösung des Problems „harter Kern“ vs. „Individualisten“
- Evaluation der Vereinsangebote, der Vorstandsaktivitäten
- Qualitätsmanagement
- Mitgliederpflege durch besondere Veranstaltungen
- Kernziele des Vereins sind festzulegen
- Standortfrage Clubheim
- Gemeinsames Auftreten in der Öffentlichkeit (vereinsübergreifend)
- Stärkung des Zusammengehörigkeitsgefühls in den Vereinen, dadurch Abgrenzung zu den Marinas
- Funktionierendes Clubleben
- Camp24sieben (Kiel Sailing City Segelcamp) wird als ein positives Beispiel angeführt, von dem auch Vereine profitieren können – der Segelsport insgesamt in jedem Fall

Wichtig ist ferner

- keine Angst vor Konkurrenz
- was nichts kostet, ist auch nichts wert
- Kontinuität und Verlässlichkeit in den Angeboten muss zwingend geboten werden
- Wer seine Leistungen nicht bekannt macht, der verliert

Wie kann der SVSH zur Unterstützung der Vereine aktiv werden?

- verstärkte politische Vertretung der Interessen der Vereine, Lobbyarbeit
- Erstellung einer Zielgruppenanalyse, welche Bedürfnisse haben die Segler in den Vereinen, welche Bedürfnisse haben potenzielle Neumitglieder?
- Erstellung eines Forums im Internet als Plattform zum Erfahrungsaustausch
- Gestaltung eines Workshops zum Thema Ausgliederung einzelner Bereiche eines Vereins in einen Wirtschaftsbetrieb. Dazu wird vorgeschlagen das Beispiel Kieler Sporthafen GmbH anzubringen und Herrn Engler als Referent und Diskussionspartner einzuladen
- Darstellung des Segelsports als ein Naturerlebnisses, Transport der Botschaft über die Vereine hinaus
- Tipps zum Thema Kooperationen und Vereine
- Anmerkungen und Vorschläge zum Verbandstag 2009: die Zeit für die Workshops wird als knapp bemessen wahrgenommen, es sollte überlegt werden, ob für die Workshops mehr als 2 Stunden eingeplant werden können. Als Thema wird vorgeschlagen: Versicherungen, Haftpflichtversicherungen für Ehrenamtler und im Verein tätige Personen.